

PROFAPAN

Supports pédagogiques en appui à la commercialisation



**PROFESSIONNALISATION DES FILIERES AGRICOLES PERIURBAINES D'ANTANANARIVO NORD
(PROFAPAN)**

LES DISPOSITIFS DE COORDINATION ENTRE PRODUCTEURS MARAICHERS ET TPE EN ZONE PERIURBAINE D'ANTANARIVO CARACTÉRISATION ET TYPOLOGIE

Hélène DAVID-BENZ (CIRAD)

Andrianomenjanahary MINO (consultante)

Avril 2018

SOMMAIRE

1. Contexte et objectif.....	4
2. Méthode	5
3. Caractérisation des dispositifs	7
3.1 Processus de mise en place et de programmation	7
3.2 Niveau de réalisation de la programmation	7
3.3 Conditions de production	8
3.3.1 Maitrise agro-écologique	8
3.3.2 Accès au semences.....	9
3.3.3 Facteurs limitants de la production	9
3.4 Conditions de la commercialisation	10
3.5 Points forts et atouts de l'approche « dispositif ».....	10
3.6 Points faibles et difficultés de l'approche « dispositif »	11
3.7 Attentes et suggestions des membres pour améliorer les dispositifs	12
3.8 Utilisation du SIM / SIEL.....	12
4. Proposition de Typologie des dispositifs et différenciation des stratégies	13
5. Vers une systématisation de la typologie	4
Annexe 1	1

Liste des illustrations

Encadré 1. Points abordés au cours des entretiens	6
Figure 1. Localisation des sites d'enquête	5
Figure 2. Surfaces maraîchères programmées par les dispositifs	8
Figure 3. Facteurs perçus par les producteurs comme limitant l'augmentation de la production.....	9
Tableau 1. Les principaux indicateurs d'analyse.....	6
Tableau 2. Attentes et suggestions des membres pour améliorer les dispositifs	12
Tableau 3. Typologie des dispositifs.....	3
Tableau 4. Orientations stratégiques par type	4
Tableau 5. Principaux indicateurs de caractérisation des dispositifs	6

Sigles :

AC : action collective

AE : agroécologie

PA : producteurs affiliés

PdA : plan d'action

PL : Producteur leader

PROFAPAN : PROfessionnalisation des Filières Agricoles Périurbaines d'Antananarivo Nord

MEx : maître exploitant

SIEL : Service d'information économique sur les légumes

SIM : système d'information de marché

SMS : Short Message Service

SPG : Système Participatif de Garantie

TPE : très petite entreprise

1. CONTEXTE ET OBJECTIF

Le projet PROFAPN vise à améliorer l'offre en produits maraichers, fruitiers et poulets fermiers, afin d'améliorer les revenus des producteurs du périurbain et l'accès de ces produits aux consommateurs en quantité, qualité, diversité et régularité.

Depuis 2015, des producteurs leaders (PL) et des maîtres exploitants (Mex) ont été formés aux techniques agroécologies et dotés de petit matériel. Parmi eux, certains ont été sélectionnés pour constituer un réseau de Maîtres exploitants et ont reçu des formations de formateurs, afin de former à leur tour des producteurs affiliés (PA). Parallèlement, un appui a été apporté à des collecteurs, grossistes ou demi-grossistes (qualifiés de TPE) sous la forme d'une part de formations à la gestion et de l'élaboration de plan de développement et d'autre part de mise à disposition de fonds de roulement et/ou de petits équipements.

Le rapport d'évaluation à mi-parcours¹ indique que fin mars 2017 991 PL ont été formés et appuyés, 268 Mex formés, avec une estimation de 283 t de fruits et légumes de production supplémentaires. 53 TPE ont été formés et 46 ont reçu un prêt à taux zéro pour constituer un fond de roulement qui leur a permis de développer leur activités. Toutefois, le rapport souligne que les relations entre producteurs encadrés et TPE ne sont pas encore bien établies. L'équipe de coordination du projet constate courant 2017 que certains producteurs ne parviennent pas à écouler de façon satisfaisante leurs produits agro-écologiques et que les TPE ne proposent pas de prix incitatifs, alors que les TPE déplorent que les producteurs encadrés ne veulent pas leur vendre leurs produits. L'idée de constituer des dispositifs localisés de coordination entre producteurs et TPE (appelés « dispositifs ») prend alors forme.

L'objectif des dispositifs est de mettre en relation un collectif de producteurs avec un (ou deux) TPE, afin de sécuriser l'écoulement de la production et de faciliter la traçabilité de la qualité des produits, par la mise en place d'un Système Participatif de Garantie (cf. Agrisud International, 2018²).

Ces dispositifs ont été initiés sur le terrain en octobre 2017. Des plans d'action portant sur la programmation des cultures de janvier à mars/avril 2018, les besoins en semences, petit matériel et formations ont été établis. Ces dispositifs ont été conçus comme des pivots de l'organisations de la dernière phase du projet et de l'autonomisation progressive des bénéficiaires. L'idée est que l'ensemble des appuis du projet aux producteurs (formations et appuis en nature) passe désormais essentiellement pas les dispositifs, qui seraient des prémices d'organisations collectives locale. Une approche similaire a été mise en œuvre dans toute la zone d'intervention du projet.

¹ FERT et AgriSud International, 2017. Evaluation à mi-parcours des projets ProTanà et Profapan. Rapport final. Antananarivo, 69 p.

² Agrisud International, 2018. Développement des systèmes de commercialisation en circuit court par de Très Petites Entreprises de commercialisation : caractérisation des TPE et orientation pour l'action ; bilan et perspectives des dispositifs ; préfiguration théorique d'entrepreneuriat. Mission d'appui au développement des filières agroécologiques, PROFAPAN.

L'objectif de ce diagnostic est d'apporter de premiers éléments d'analyse, quelques mois après l'initiation de cette démarche « dispositifs », afin de :

- caractériser les différents types de dispositifs,
- identifier les stratégies pertinentes qui pourraient être privilégiées pour chaque type,
- tracer les principaux axes de soutien.

2. METHODE

Un premier échange avec l'équipe de coordination, les CT et les TA a permis de faire le point sur l'état d'avancement des dispositifs, d'avoir une appréciation globale du processus en cours et des difficultés rencontrées, ainsi que de choisir les zones d'enquête.

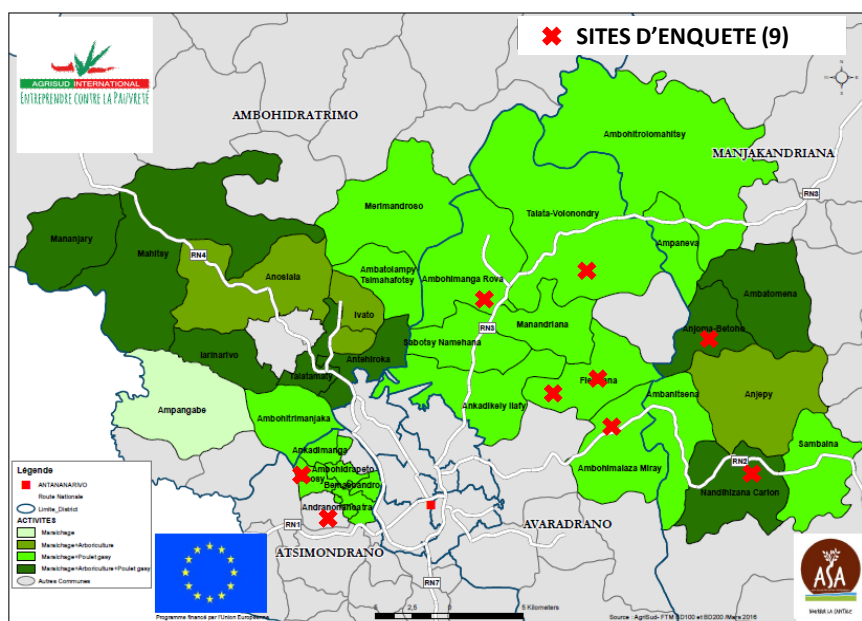
L'analyse des données existantes particulièrement porté sur :

- La caractérisation et la typologie récente des TPE, ainsi que la base de données TPE
- La base de données des dispositifs, en cours de constitution, et les plans d'action des dispositifs

Le choix des dispositifs à enquêter a été réalisé en concertation avec les CT et TA des zones retenues, avec un objectif de diversité de situation géographique et d'état d'avancement des dispositifs.

10 dispositifs ont été enquêtés, dans 9 sites, à partir de de la RN2 (territoire Profapan 1), de la RN3 (territoires 2 et 3) et au nord de la RN1 (territoire 5) ; cf. **Erreur ! Source du renvoi introuvable.** . Aucun dispositif situé dans le territoire 4 (axe RN4) n'a pu être enquêté, pour des contraintes de temps.

Figure 1. Localisation des sites d'enquête



Les entretiens, en focus groupe de 5 à 10 personnes pour la plupart, ont permis de compléter les informations disponibles dans les bases de données TPE et dispositifs, ainsi que dans les plans d'actions, et d'aborder de façon plus approfondie des questions de fonctionnement (cf. Encadré 1 et guide d'entretien en annexe 1).

Encadré 1. Points abordés au cours des entretiens

- Accès physique aux axes routiers et aux marchés
- Processus d'élaboration du plan d'action
- Niveau de maîtrise de l'agroécologie par les producteurs
- Facteurs limitants de la production
- Degré de collaboration antérieure entre les producteurs et le/s TPE
- Modes actuels de commercialisation des producteurs
- Stratégies de commercialisation et autres activités des TPE
- Expérience antérieure d'action collective entre les producteurs
- Mode d'accès aux semences
- Accès aux informations du SIEL et avis
- Avis et propositions concernant les dispositifs

L'ensemble des informations collectées, ainsi que des extraits des bases de données TPE et dispositifs ont été rassemblées dans une base de données de caractérisation des dispositifs.

La typologie a été établie de façon raisonnée, en prenant en compte des aspects géographiques (accessibilité), de capacité de production (en quantité et qualité), des dimensions organisationnelles (relations entre producteurs et TPE, action collective) – cf. Tableau 1.

Tableau 1. Les principaux indicateurs d'analyse

Indicateur	Interprétation
Accessibilité	Facilité d'écoulement
Surface prévue dans le plan d'action	Capacité à fournir des volumes significatifs
Expérience en agroécologie	Capacité à fournir des produits de qualité
Production prévue / volume d'activité du TPE	Cohérence entre la capacité de production et la capacité de collecte
Relations privilégiées avec le TPE	Ancrage relationnel, confiance, limite les risques de ventes hors dispositif
Différenciation des produits AE par le TPE	Expérience dans la valorisation de la qualité dans l'aval
Cultures réalisées / plan d'action	Motivation et capacité à adhérer à la logique du dispositif
Expérience d'action collective antérieure	Cohésion du collectif, expérience organisationnelle

3. CARACTERISATION DES DISPOSITIFS

3.1 Processus de mise en place et de programmation

Tous les producteurs bénéficiaires (PL, Mex, PA) ont été conviés à participer aux dispositifs. Ils ont tous été au moins présents à la première réunion, à l'issue de laquelle la liste des membres a été établie et le comité de gestion a été choisi. L'inventaire établi par l'équipe du projet recense 75 dispositifs, avec une moyenne de 27 adhérents par dispositif. Dans certains, la mobilisation a été difficile, mais globalement tous les producteurs (ou presque) ont été présents au moins au cours de la première réunion.

Le Technicien d'Appui et souvent le Conseiller de Territoire ont animé la première réunion, ainsi que souvent les deux ou trois suivantes, jusqu'à l'élaboration des Plans d'Action.

En revanche, seuls les producteurs volontaires, présents lors de la programmation, ont été inclus dans les Plans d'Action, qui précisent les cultures prévues et les surfaces, voir le calendrier de production, de façon nominative.

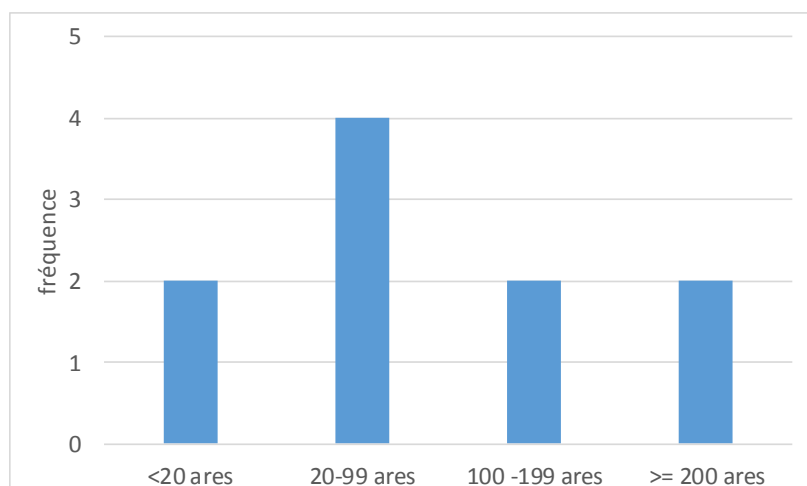
Le processus d'élaboration s'est **globalement bien déroulé**, en 2 à 4 réunions pour 9 des 10 dispositifs enquêtés. Toutefois, pour le dispositif qui regroupe le plus grand nombre de membres (99), 15 réunions ont été nécessaires pour parvenir à établir le plan d'action, ce qui augure déjà des difficultés de coordination à une telle échelle.

Le choix des produits s'est défini en concertation entre les TPE, les producteurs et les techniciens. Selon les cas, ce sont initialement les TPE qui ont proposé les produits qui s'écoulaient bien, puis les producteurs ont choisi ce qu'ils voulaient cultiver en fonction de leurs savoir-faire et des caractéristiques de leurs parcelles ; ou bien les producteurs, qui ont eux-mêmes une bonne connaissance des marchés, qui ont directement fait leur choix en tenant compte à la fois de la saison, des leurs sols et du marché. Les techniciens ont surtout apporté des conseils en termes de variétés.

3.2 Niveau de réalisation de la programmation

Les dispositifs enquêtés ont programmé entre 2 et 210 ares de maraîchage, avec une moyenne de 92 ares. La diversité des productions est importante, avec une moyenne de 9 produits différents par dispositif (entre 6 et 11).

Figure 2. Surfaces maraîchères programmées par les dispositifs



Au moment de l'enquête (mi-mars 2018), tous les dispositifs étant dans l'attente de recevoir les intrants demandés. Face à ce délai, les réactions ont été diverses :

- 2 dispositifs ont commencé à cultiver, conformément au plan d'action élaboré, mis à part les produits dont les semences sont chères ou difficiles à trouver (brocoli, chou rouge, chou petsia, coriandre, radis).
- 3 dispositifs ont commencé à cultiver, mais pas forcément les cultures prévues
- 3 attendent l'arrivée des semences et ont laissé des parcelles disponibles pour la programmation
- 1 n'a pas encore pu commencer à cultiver, les parcelles étant inondées

3.3 Conditions de production

3.3.1 Maitrise agro-écologique

Le système de traçabilité de type SPG (Système Participatif de Garantie) actuel est lourd et n'est que très marginalement mis en œuvre. Une alternative en cours de réflexion est de basculer vers un système de scoring à l'échelle de chaque dispositif, basé sur le degré d'adoption des différents critères de pratiques agro écologiques (cf. Agrisud International, 2018). La possibilité d'établir un tel scoring de façon qualitative, à partir d'entretiens avec les membres du dispositif, a été testé au cours des entretiens. Pour chacune des 5 critères identifiés comme permettant de caractériser la pratique agroécologique³, il a été demandé le pourcentage des surfaces maraîchères des membres du dispositif sur lequel elle était appliquée (ces 5 critères ont été préalablement définis par l'équipe de coordination).

Le compostage est pratiqué est le plus pratiqué, souvent par tous les membres. La pratique du compostage chimique est moins systématique, étant limitée dans certains dispositifs par

³ (1) Pratiquent du compostage, (2) Utilisent des biofertilisants liquides ; (3) N'utilisent aucun fertilisant chimiques ; (4) Utilisent des produits phytosanitaires chimiques mais en respectant les normes ; (5) N'utilisent aucun produit phytosanitaire.

la disponibilité de futs. 6/10 dispositifs ont indiqué n'utiliser aucuns engrais minéraux. Il n'y a en revanche que 2/10 dispositifs qui ont indiqué que personne n'utilisait de produits phytosanitaires chimiques. La plupart en utilisent un peu, en cas de besoins. Les surfaces prévues en agroécologie représentent entre le tiers et la totalité des surfaces maraichères mise en valeur, avec une moyenne de deux-tiers.

Globalement, il est apparu difficile d'obtenir des estimations pertinentes, à l'échelle d'un dispositif, à partir de tels entretiens. Ceci d'autant plus que certains étaient en attente des semences pour démarrer la campagne et que pour la plupart des PA il s'agit de la première saison de mise en pratique des techniques agro-écologiques. Les alternatives sont discutées en dernière partie (cf. 5. Vers une systématisation de la typologie).

3.3.2 Accès au semences

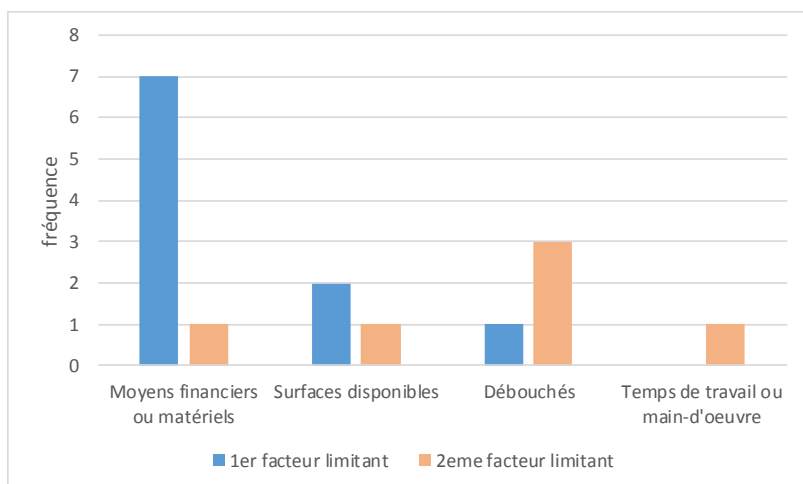
Tous les dispositifs ont déploré comme première limite des dispositifs le grand retard de fourniture de semences (cf. 3.6 Points faibles et difficultés de l'approche « dispositif »). Deux d'entre eux ont exprimé le souhait que des formations sur les techniques de production des semences soient organisées par le projet.

Le mode habituel d'accès aux semences n'a été abordé que brièvement. Il ressort toutefois que les producteurs n'achètent pas uniquement des semences de marque ou à des producteurs certifiés : même dans les zones les plus proches de la ville, une partie des semences est achetée en vrac, sans en connaître la provenance.

3.3.3 Facteurs limitants de la production

Les moyens matériels et financiers, notamment pour l'accès aux intrants, sont perçus par les producteurs comme la première contrainte pour augmenter la production maraichère. Les surfaces disponibles le sont également mais plus marginalement, ainsi que les débouchés (qui figurent rarement comme première contrainte mais sont mentionnés par 4 dispositifs sur 10).

Figure 3. Facteurs perçus par les producteurs comme limitant l'augmentation de la production



3.4 Conditions de la commercialisation

Les formes d'organisation de la commercialisation diffèrent fortement selon la proximité des marchés urbains et la praticabilité des axes de communication.

Dans le **cas de grande proximité des marchés urbains** (tel Itoasy), les collecteurs sont nombreux et viennent acheter sur les parcelles ou au domicile des producteurs. Les producteurs vendent également, plus marginalement, aux détaillants des marchés du quartier. Le TPE n'est alors pas en position dominante. Toutefois, dans certains cas, des TPE ayant grande capacité d'achat ont développé des relations privilégiées avec les producteurs et constituent leur acheteur principal (cas d'Anosy Avaratra).

En **zone rurale**, lorsque **l'accès à la route est relativement aisé**, les TPE ont souvent une position d'acheteur principal, mais ils ne sont pas en position d'exclusivité (cas d'Ambohimalaza et de Carion). Certains producteurs vont également vendre directement au marché communaux à des détaillants, voire directement à domicile chez des consommateurs (cas de Fieferana / Ambohitriniandriana) ou à des grossistes sur les grands marchés urbains les plus accessibles.

Les **zones rurales les plus enclavées** peuvent n'être fréquentées par aucun collecteur significatif. Dans ce cas, si les terminus de taxi-brousse ne sont pas trop éloignés, les producteurs s'y rendent à pied dans la nuit, pour emmener eux-mêmes leurs légumes jusqu'au marché urbain très tôt le matin, ce qui implique plusieurs heures de trajet (cas des producteurs Ambohidrabiby, qui se déplacent eux-mêmes jusqu'à Andravohangy). Dans les zones encore plus enclavées (cas d'Anjoma Betho), le principal débouché est le marché communal et les petits revendeurs. Les TPE associés à ces dispositifs sont des producteurs-collecteurs dont le volume d'activité est très faible ou des collecteurs d'autres villages.

Il n'a pas été rencontré de cas d'avances sur récolte. Lorsque les producteurs vont vendre eux-mêmes sur les marchés urbains, ils doivent attendre que leur son acheteur ait fini découler les produits pour être réglé et pouvoir repartir. Lorsque la production est achetée par un producteur-collecteur qui va vendre sur le marché urbain, les producteurs sont payés à la fin de la journée, à son retour, sur la base d'un prix convenu à la collecte. Toutefois, il est signalé que l'accès à un fond de roulement permet à certains TPE de payer au comptant, à la collecte.

3.5 Points forts et atouts de l'approche « dispositif »

Bien qu'encore balbutiants, ces collectifs de coordination entre producteurs et collecteurs apparaissent porteurs d'innovations et favoriser une certaine sécurisation des conditions de production et de commercialisation.

La présence des TPE, qui ont bonne connaissance des produits intéressants à commercialiser en fonction des saisons, a favorisé la **prise en compte du marché** dans la programmation. Les producteurs semblent certes en avoir eux-mêmes une assez bonne perception, mais elle se limite aux produits qu'ils ont l'habitude de cultiver.

Compte tenu des aléas sur la qualité des semences, notamment pour les producteurs les plus éloignés des zones urbaines et de points de ventes de semences certifiés, la fourniture de semences par le projet est un atout majeur, assurant qualité et diversité. Les retards de livraison en sont d'autant plus préjudiciables (cf. ci-dessous, 3.6 Points faibles et difficultés de l'approche « dispositif »)

Cette meilleure connaissance de l'aval, la participation des techniciens du projet, l'apport des producteurs les plus novateurs, accès aux semences attendu du projet à inciter à **diversifier** les produits et à se risquer dans de **nouvelles productions**. En moyenne, 9 produits ont été programmés par dispositif. De nouveaux produits ont été prévus dans 7 dispositifs sur 10 (produits peu courants ou que les producteurs n'ont pas l'habitude de cultiver : chou rouge, brocoli, chou-fleur, chou petsai, betterave, poireau, ail)

Ces dispositifs sont par ailleurs perçus par les producteurs comme un moyen de favoriser les échanges d'expérience, et de partager le savoir-faire des plus expérimentés.

3.6 Points faibles et difficultés de l'approche « dispositif »

A court terme, l'écueil principal est celui du retard de mise à disposition des semences (et dans une moindre mesure celle des petits équipements). C'est le premier objet d'insatisfaction exprimé par les membres des dispositifs rencontrés, comme par les techniciens.

Ceci va se traduire par :

- un décalage de la programmation, avec dans certains cas des parcelles qui ont déjà été mises en culture avec d'autres produits que ceux programmés ;
- une arrivée plus tardive sur le marché, qui ne permettra pas de bénéficier des prix élevés des premiers mois de l'année de certains produits ;
- une fragilisation de la position des techniciens, qui sont au quotidien en interaction avec les producteurs auxquels ils ne peuvent faire passer de message clair sur les raisons des retards et sur la résolution du problème, étant eux-mêmes en attente des directives de l'équipe centrale.

Ce tâtonnement dans la mise en œuvre des dispositifs, s'il est compréhensible compte de la nouveauté de cette forme organisationnelle, n'en risque pas moins de conduire à une perte de confiance et à une motivation vis-à-vis de l'approche « dispositif » proposée. La volonté de ne pas attirer les producteurs uniquement par une perspective de don en nature est tout à fait pertinente, mais il aurait été souhaitable d'attendre que la conception d'ensemble soit suffisamment murie avant la mise en route des dispositifs.

Par ailleurs, si les dispositifs sont incitatifs pour les producteurs du fait des apports en intrants, les éventuelles sanction en cas de non-respect de la programmation n'ont pas été explicitées. De même, ils n'impliquent aucun engagement entre les producteurs et les TPE (ni moyens d'inciter les producteurs à vendre aux TPE et les TPE à acheter aux producteurs, ni mesures éventuelles de sanction). Au sein des dispositifs, ce point n'a pour le moment pas été abordé entre les membres.

Enfin, le contexte diffère fortement selon les zones : situation géographique, contraintes d'écoulement, diversité des options de commercialisation, expérience de l'agro-écologique. Une forme organisationnelle unique ne peut convenir à tous. La typologie proposée permet d'esquisser une différenciation des formes de dispositifs (cf. 4 Proposition de Typologie des dispositifs et différenciation des stratégies).

3.7 Attentes et suggestions des membres pour améliorer les dispositifs

L'attente principale est de recevoir à temps les semences et les autres appuis matériels. Elle est exprimée par tous les dispositifs.

Les autres suggestions concernent tant la production, la commercialisation que les aspects organisationnels (cf. Tableau 2)

Tableau 2. Attentes et suggestions des membres pour améliorer les dispositifs

Domaines	Attentes et suggestions des membres
Production	Recevoir à temps les semences et autres appuis matériel (tous) Matériel de meilleur qualité (Carion) Formation sur les techniques de production de semences (Anjoma Betho, Lazaina) Augmentation des surfaces cultivées par le dispositif (Itaosy) Refaire la programmation si les semences arrivent (Tsararay)
Commercialisation	Point de vente à Mahazo géré et tenu par la TPE (Soamanandray) Point de vente en bord de route (Ambohimalaza) Avoir davantage de clients qui commandent par SMS (Ambohimalaza) Inclure d'autres producteurs –collecteurs dans le dispositif (Tsararay) Etablir un cahier des charges du TPE pour qu'il achète toute la récolte (Ambohidrabiby) Délai de paiement par le TPE soit similaire à celui des autres collecteurs (Itaosy) Payer les produits agrologiques plus chers que les conventionnels (Itaosy)
Organisation	Plus de réunions entre les membres (Anjoma Betho) Règlement intérieur pour la gestion du matériel (Carion)

3.8 Utilisation du SIM / SIEL

La diffusion d'information sur les marchés assuré par le SIEL et par quelques tableaux placés dans les marchés (dont 3 dans la zone de PROFAPAN : Talata Volonondry, Fieferana et Mahitsy) s'inscrit, tous comme les dispositifs, dans l'objectif d'améliorer les conditions d'accès des producteurs au marché. Dans chaque dispositif rencontré, au moins le TPE et entre 0 et 2 producteurs reçoivent régulièrement les SMS de SIEL. Leur opinion apparaît relativement positive vis-à-vis de ces dispositifs.

Les producteurs :

- Les destinataires utilisent ces informations :
 - pour négocier avec les collecteurs, qui ont tendance à proposer des prix trop bas
 - comme référentiel de prix lorsqu'ils vendent au détail sur le marché de proximité (Itaosy)
- Ils souhaitent que plusieurs membres de chaque dispositif reçoivent ces prix, pour élargir la gamme de légumes couverte (seuls les prix de 3 légumes différents sont envoyés par SMS)

Les TPE et autres producteurs-collecteurs :

- Utilisent ces informations :
 - comme référence quand ils vont vendre sur les marchés de gros ; pour comparer entre SMS et prix sur les marchés
 - pour décider si cela vaut le coût d'aller vendre à Andravohangy
 - s'aligner sur les prix d'Anosibe pour les ventes au détail dans les quartiers à proximité
 - Négocier avec les producteurs et avec les acheteurs d'Andravohangy
 - Prioriser les produits à collecter
 - Convaincre les producteurs qu'elle ne prend pas trop de marge
- Voudraient recevoir les prix des autres marchés
- Constatent que les prix indiqués par les SMS sont similaires à ceux observés sur le marché
- Un TPE suggère que seuls les TPE devraient recevoir les SMS car c'est une source de conflit entre TPE et producteurs, qui ne connaissent pas les coûts associés à la commercialisation

4. PROPOSITION DE TYPOLOGIE DES DISPOSITIFS ET DIFFÉRENTIATION DES STRATÉGIES

Quatre types de dispositifs ont été définis, sur la base des indicateurs d'accès, de production et d'organisation (cf.

Tableau 3).

Type 1. Les producteurs bénéficient d'un accès facile au marché, ils ont une certaine expérience des pratiques agro-écologiques, entretiennent de bonnes relations avec le TPE avec lequel ils ont l'habitude de travailler, une valorisation en aval des produits agro-écologiques a déjà été initiée, les membres du dispositif (ou une partie d'entre eux) ont déjà eux des expériences antérieures d'action collective, le plan d'action a été au moins en partie mis en œuvre. Ce sont les dispositifs qui bénéficient du contexte le plus favorable pour développer une commercialisation de produits de qualité de façon coordonnées entre les membres.

Type 2. En péri-urbain proche, l'accès aux marché est aisé, les collecteurs sont nombreux et les producteurs vendent tous à plusieurs d'entre eux, les relations avec le TPE sont de ce fait fragiles, la transition agro-écologique est encore balbutiante pour la majeure partie des producteurs et les plans d'action n'ont pas été mis en œuvre. L'accès au marché n'est pas une contrainte, les opportunités étant multiples ; la logique des dispositifs, en terme d'engagement entre producteurs et TPE apparait plus délicate à mettre en œuvre et non prioritaire.

Type 3. L'accès au marché difficile, l'expérience agro-écologique est moyenne, les relations actuelles entre producteurs et TPE ne sont pas satisfaisantes, il n'y a pas ou peu de valorisation agro-écologique en aval, les membres du collectif n'ont pas d'expérience agro-écologique et le plan d'action n'a pas été mise en œuvre. Le contexte est donc plus contraint que dans les deux premiers types, mais il offre une marge de progression : l'approche dispositif peut être un cadre favorable pour améliorer les capacités de production et la valorisation des produits (moins soumis à des risques de pollution urbaines que dans le type 2), par un accompagnement technique, un ajustement dans les choix des TPE et/ou un apprentissage progressif et un accompagnement de la dimension organisationnelle.

Type 4. Très enclavé, des pratiques agro-écologiques en cours d'apprentissage, mais pas ou peu de différenciation des produits agro-écologiques en aval, ni l'expérience antérieure d'action collective. Compte tenu du degré d'enclavement, les marchés pertinents à viser sont avant tout les marchés ruraux de proximité, où la demande en légumes n'est pas encore satisfaite en terme de quantité, de diversité et de qualité.

Tableau 3. Typologie des dispositifs

	Fokontanay - COMMUNE / Territoire	Accessibilité	Surface prévue PdA (ares)	Expérience agro- écologique	Volume prod. prévu / vol activité TPE	Relation privilégiée avec le TPE	Différenciation agro-écologiques par le TPE	Respect du PdA (production)	Expérience action collective
Type 1	Ambohitrandriana - AMBOHIMALAZA / T1	Bonne	139	Moyen/ expérimenté ?	=	1	1	OUI, sauf semences indisponibles	0
	Ambohimiadana - CARION /T1	Bonne		Moyen/ expérimenté ?	>	1	1	OUI, sauf semences indisponibles	1
	Ambohitrinandriana - FIEFERANA /T2	Moyenne	210	Expérimenté	>	1	1	-	1
	Lazaina - ANOSY AVARATRA /T3	Bonne	42	Expérimenté ?	<	1	1	OUI, plus ou moins	0
	Ambaniala - ANDRANONAHOTRA /T1	Bonne	2	Expérimenté	>	1	1	NON, ont cultivé autre chose	1
Type 2	Anjakaivo - ITAOSY / T5	Bonne	131	Faible	>	0	1	NON, attendent les semences (+ pb d'inondation)	0
Type 3	Tsararay - FIEFERANA /T2	Difficile	82	Moyen	>	0	0	NON, parcelles disponibles dans l'attente de semences	0,5
	Ambohibao - AMBOHIDRABIBY /T3	Difficile	95,5	Moyen ?	ND	0	?	NON, des parcelles dispo dans l'attente de semences	1
Type 4	Anjomakely – ANJLazain – Anosy Avaratra (T3)OMA BETOHO /T1	Très difficile	36	Expérimenté ?	>	1	0	Partiellement : cultivé mais pas forcément les cultures prévues	0
	Anerinerina - ANJOMA BETOHO /T1	Très difficile		Expérimenté ?	>	1	0	NON, pas commencé	0

0 = non ; 1 = oui

Une approche unique n'apparaît clairement pas pertinente compte tenu de la diversité des contextes. Pour chacun de ces types des priorités stratégiques peuvent être définies, allant du ciblage de marchés de niches avec une différenciation précise des produits à une satisfaction de la demande de consommateurs ruraux (cf. Tableau 4).

Tableau 4. Orientations stratégiques par type

Type	Caractéristiques des dispositifs	Stratégie par type
Type 1	Bon accès au marché, expérience AE, bonnes relations avec le TPE, valorisation AE en aval, expérience action collective, respect (partiel) du plan d'action	Cibler des marchés de niche AE urbains => suivi rapproché du respect des itinéraires techniques (repenser SPG), prospection en aval (mise en relation avec des TPE "aval"), clarification de l'image AE Vente AE de proximité => points de vente le long de la route, porte à porte en zone péri-urbain "aisée"
Type 2	Bon accès au marché, AE fragile, pas d'expérience d'action collective, présence de multiples collecteurs / relations avec TPE fragiles, valorisation AE en aval, plan d'action non mis en œuvre	Renforcer la maîtrise AE Consolider le collectif autour des aspects techniques Articulation producteurs / TPE peu pertinente (si ce n'est pour l'identification de produits porteurs)
Type 3	Accès au marché difficile, expérience AE moyenne, problèmes relationnels avec le TPE, peu/pas de valorisation AE en aval, pas d'expérience d'action collective, plan d'action non mis en œuvre	Priorité = faciliter l'écoulement Revoir le choix des TPE : identifier et appuyer d'autres producteurs-collecteurs de proximité Renforcer la maîtrise AE (rôle des Mex)
Type 4	Très enclavé, expérience AE moyenne/bonne, peu/pas de valorisation AE en aval, pas d'expérience d'action collective	Priorité = marché de proximité (quantité, étalement, diversité, qualité sans différenciation AE précise) Maintenir la concertation producteurs / TPE (programmation, connaissance du marché, sans engagement)

5. VERS UNE SYSTEMATISATION DE LA TYPOLOGIE

La typologie proposée mériterait d'être affinée, étant basée sur uniquement 10 dispositifs, sur les 75 mis en place. Il est possible que certaines situations n'aient pas été captées⁴. Afin de mieux adapter les appuis aux différents contextes, une caractérisation plus systématique des tous les dispositifs pourrait être effectuée. Afin d'être réalisable en peu de temps par les techniciens, elle doit être basée sur un nombre limité de critères relativement simples.

Le tableau suivant (Tableau 5) récapitule les principales informations à rassembler pour caractériser chaque dispositif. Certaines données sont déjà disponibles, d'autres peuvent être collectées par le technicien d'appui, au cours d'un petit entretien collectif avec quelques producteurs du dispositif (4 à 8 maximum) et le(s) TPE.

⁴ Comme, par exemple, une bonne accessibilité aux axes de communication, mais une commercialisation essentiellement orientée vers d'autres marchés urbains que ceux de la capitale, ce qui implique des approches différentes pour valoriser la qualité des produits agro-écologiques.

Il est proposé de transformer certains indicateurs en indices, pour faciliter la comparaison. Il ne serait toutefois pas pertinent d'affecter un score global à chaque dispositif. La caractérisation doit plutôt être faite de façon raisonnée, à partir des principaux indicateurs, et avec une connaissance empirique du terrain.

La qualification du degré de maîtrise agro-écologique est la partie la plus délicate. Les cahiers individuels de traçabilité mis en œuvre sont trop complexes. L'alternative proposée a été d'établir un scoring global du degré de maîtrise agro-écologique (Agrisud International, 2018, *op.cite*). A partir d'un simple entretien collectif, ceci s'avère peut satisfaisant. Pour parvenir à plus de précision de la part de producteur maîtrisant chaque composante, les Mex devraient être sollicités pour fournir l'indication concernant les PA qu'ils suivent.

Une fois les types définis, pour les dispositifs de type 1 (qui sont ceux les plus à même de viser des marchés de niche, permettant une valorisation optimale des produits agro écologiques), une identification plus précise des producteurs ayant une bonne maîtrise agro écologique peut être faite, afin de réserver leur production aux marchés les plus exigeants.

Tableau 5. Principaux indicateurs de caractérisation des dispositifs

Indicateurs	Questions	Grille d'évaluation et indices				Source
Accessibilité	Temps d'accès et mode d'accès au goudron (ou à un arrêt de taxi-brousse régulier) Nom du marché de la CUA le plus proche (ou le plus fréquenté) Temps d'accès et mode d'accès aux marchés de la CUA les plus proches (détail : à pied, en taxi-brousse)	Accès taxi-brousse au marché CUA (T2)	Accès au goudron à pied (T1)			Entretien avec quelques producteurs
			T1 ≤ 30'	30' > T1 ≤ 1h	T1 > 1h	
		T2 ≤ 1h	1	0,66	0,33	
		T2 > 1h	1	0,66	0	
Surface prévue dans le plan d'action	Données disponibles dans les plans d'action	Indicatif ⁵				Plan d'action (bases de données <i>Fiche de Synth_besoins Dispo.xls</i>)
Expérience en agroécologie (à affiner)	Type de pratique <i>sur les parcelles AE</i> . Estimation du % de producteurs, pour tout le dispositif, qui : <ul style="list-style-type: none"> - pratiquent le compostage : - utilisent des biofertilisants liquides : - n'utilisent aucun fertilisants chimiques : - n'utilise aucun produit phyto chimique : - utilisent des produits phyto chimiques en respectant les normes : 	Seuils à préciser par l'équipe de coordination, pour définir les différents niveaux de maîtrise agro écologique				Observations par les TA et entretiens avec les Mex
Production prévue dans le plan d'action / volume d'activité trimestriel du TPE	Données disponibles	Production prévue / volume d'activité trimestriel du TPE : entre 0,5 et 2 => 1 Production prévue / volume d'activité trimestriel du TPE : < 0,5 => 0,5 (risque que le TPE ne priorise pas le dispositif, s'il en lui fourni qu'une part marginale de son volume d'activité)				Bases de données sur les dispositifs (<i>Fiche de Synth_besoins Dispo.xls</i>) et les TPE (<i>typologie des TPE.xls</i>)

⁵ . La capacité de production ne rentre pas en tant que tel dans la typologie : un « petit » dispositif peut-être en mesure d'assurer une production de qualité aussi bien d'un dispositif de grande ampleur. Mais en termes d'économie d'échelle de l'encadrement d'une part et de faisabilité de l'organisation collective d'autre part, les très petits dispositifs comme les très gros sont à éviter.

		Production prévue / volume d'activité trimestriel du TPE : $> 2 \Rightarrow 0$ (le TPE ne sera en mesure d'acheter qu'une petite part de la production)	
Mode de commercialisation par les producteurs	Principaux lieux de vente (dans l'ordre, les deux ou trois plus importants) : sur la parcelle ou à la ferme, marché local ou communal, autre marché (préciser le nom) Principaux types d'acteurs (dans l'ordre, les 2 ou 3 plus importants) : TPE, autre producteur/collecteur, «mpijirika », collecteur de de la zone, collecteur venu d'ailleurs, grossiste, détaillant	Information qualitative, recueillie à titre indicatif (pour confirmer ou compléter l'interprétation de la question suivante)	Entretien avec quelques producteurs
Relations privilégiées avec le TPE	Est-ce que les producteurs vendent à d'autres acheteurs que le(s) TPE du dispositif ? Si oui, quelle part des ventes ? Est-ce que le(s) TPE achète(ent) à d'autres producteurs que ceux du dispositif ? Si oui, quelle part des ventes ? Les relations entre producteurs et TPE sont-elles bonnes et établies de longue date ? i	Si les transactions entre producteurs et TPE sont majoritaires pour les deux parties et que le relations sont bonne $\Rightarrow 1$ Sinon $\Rightarrow 0$	Entretiens avec quelques producteurs d'une part , le(s) TPE d'autre part
Différenciation des produits AE par le TPE	Est-ce que le TPE vend les produits agro-écologiques différemment des produits conventionnels ? Si oui, comment ? (autres acheteurs, autres lieux de vente, prix plus élevés, arguments de différenciation)	Si une stratégie de différenciation existe $\Rightarrow 1$ Si non $\Rightarrow 0$	Entretien avec le(s) TPE
Cultures réalisées / plan d'action	Mise en culture par rapport à la programmation (surfaces et produits)	Respect du calendrier, des surfaces, des produits, sauf pour le cas des semences difficiles à trouver $\Rightarrow 1$ Retard dû au délai d'obtention des semences mais la majorité des producteurs ont cultivé les surfaces et les produits prévus $\Rightarrow 0,5$ La majorité des producteurs des producteurs ont cultivé autre chose que ce qui était prévu $\Rightarrow 0$	Entretien avec les Mex
Expérience d'action collective antérieure	Les producteurs ont-ils eux antérieurement des expériences d'organisation collective (concernant la production ou la commercialisation) ? Si oui, préciser la(les) quelle(s)	Si expérience $\Rightarrow 1$ Si non $\Rightarrow 0$	Entretien avec quelques producteurs

ANNEXE 1

*En gris : questions non posées
(informations disponibles dans
les BDD dispositifs ou TPE)*

Enquête de caractérisation des dispositifs

Mars 2018 - PROFAPAN / Cirad

Date : Heure début : Heure fin :

Identification

Nom TA :	Nom du leader	numéro du dispositif :
----------	---------------	------------------------

Localisation :

Territoire :	Localité / hameau :	Fokontany :	Commune :
--------------	---------------------	-------------	-----------

Membres (nombres)

TPE : PL : MEx: PA : Autres :

Enclavement :

Temps d'accès au goudron (en taxi-brousse, min) :

Praticabilité de la route toute l'année : ☐ non ☐ oui

Quel est le marché CUA le plus proche:

Temps d'accès au marché CUA le plus proche (min) :

Le marché communal le plus proche :

Temps d'accès au marché communal le plus proche (min) :

Plan d'action : processus, programmation, réalisations

Comment c'est fait le choix des membres du dispositif ?

Combien de réunions ? avec qui ? quelle contribution des agents Profapan ?

Comment c'est fait le choix des cultures, des volumes, le calendrier, les besoins ?

Est-ce que ce sont des légumes que les producteurs ont l'habitude de produire ou certains nouveaux produits ? Si nouveaux produits, qui a pris l'initiative de ce changement et pourquoi ?

Difficultés rencontrées pour constituer le collectif, décider des cultures, pour répartir les surfaces...

Programmation des cultures

Produit	Surface totale (are)	Quantité totale (are)
---------	----------------------	-----------------------

Mise en culture à la date de l'enquête par rapport à la programmation :

Type de matériel demandé (bac compost, petit outillage, montant total) :

Renforcement de capacité demandé :

Incitations / sanctions prévues ou envisageables :

Degré d'adoption AE

Type de pratique *sur les parcelles AE ou en transition* (estimation globale du % de producteurs, pour tout le dispositif)

- pratiquent le compostage : ☐ >50% ☐ >75% ☐ >90%
- utilisent des biofertilisants liquides : ☐ >50% ☐ >75% ☐ >90%
- n'utilisent aucun fertilisants chimiques : ☐ >50% ☐ >75% ☐ >90%
- utilisent des produits phyto chimiques en respectant les normes ☐ >50% ☐ >75% ☐ >90%
- n'utilise aucun produit phyto chimique : ☐ >20% ☐ >50% ☐ >75%

Estimation du % des surfaces *maraichères* en AE (pour l'ensemble des membres du dispositif et/ou pour les membres présents)

Ensemble ou type de producteur (PL, Mex, PA)	AE confirmé	AE débutant	Conventionnel
Ensemble :			

Principaux facteurs limitants à l'augmentation de la production maraichère (1 à 3 maxi, numéroter en ordre décroissant d'importance) :

Surfaces disponibles :

Tps de travail / main d'œuvre :

Moyens financiers/matériels :

Débouchés :

Modes de commercialisation par les producteurs du fokontany, de façon générale

Producteurs : vendez-vous à d'autres acheteurs que le(s) TPE du dispositif ? (depuis la date de constitution du dispositif)

☐ non ☐ oui

Si oui, quel part de vos ventes (dec-jan-fev) ?

Ensemble ou type de producteur (PL, Mex, PA)	% du volume	Fraction de nb de ventes
Ensemble :		

Lieu de vente	Ordre
1 = Sur la parcelle	
2= A la ferme	
3= Marché local/communal	
4= Autres marchés (préciser noms)	

Type d'acheteurs	Ordre
1= Producteurs/collecteurs	
2= Mpijirika	
3= Collecteurs de la zone	
4= Collecteurs venus d'ailleurs	
5 = Grossistes	
6= Détaillants	
7= consommateurs	

Nombre d'acheteurs par producteurs : |__|

Régularité des relations avec les acheteurs :	Ordre	Principaux types de transaction :	Ordre
1= change souvent		1 = Avances en nature/cash en cours de campagne puis vente	
2= vend le plus souvent aux mêmes		2= au comptant	
3= vend toujours aux même		3= avec délai et acompte,	
		4= avec délai sans acompte Durée du délai :	

Facilité d'écoulement (de commercialisation) des légumes :	Ordre
1 = Toujours facile	
2= facile en période de pénurie mais un peu difficile en période d'abondance	
3= facile en période de pénurie un très difficile en période d'abondance	
4= toujours difficile	

Caractéristiques du TPE

- Type
- Volume et fréquence d'achat
- Lieux de vente
- Type de marché
- Type d'acheteur (gros/détail/ consommateurs)
- Moyens de transport

TPE : achetez-vous à des producteurs ou collecteurs non appuyés par PROFAPAN ? ☐ non ☐ oui

Si oui, quelle part de vos achats (dec-jan-fev) ?

% du volume	Fraction de nb de ventes

Stratégie de différenciation des produits AE ? ☐ non ☐ oui

Si oui, de quelle façon ?

Conditionnement des produits :

Autres activités rémunératrices des TPE :

Contraintes pour augmenter le volume d'activité des TPE (en ordre décroissant) :

-
-
-

Questions ouvertes

Expériences collective des producteurs (antécédents d'AC) :

Modes d'accès aux semences :

Nombre de producteurs qui reçoivent les SMS/SEIL : |___|

Nombre de TPE qui reçoivent les SMS/SEIL : |___|

Avis SMS :

Connaissent les tableaux de prix SIEL ? ☐ non ☐ oui Si oui, où :

Avis tableaux :

Avis sur l'utilité / faisabilité de l'approche dispo :

Propositions par rapport au dispositif (ou autres) :